

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R.S., Harnani, N., Setiadi, L., 2020. Peningkatan Volume Penjualan Pada UMKM Industri Kreatif Makanan, Minuman Melalui E-Commerce di Kota Bandung. *Jurnal Ilmu Sosial*. 2, 172–180.
- Ahsan., 2022. Persaingan Perusahaan Industri Marmer MM galeri di Sidarjo.
- Amalia, A., 2017. Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran dan SWOT pada Perusahaan Popsy. *Jurnal Ilmu Sosial*.
- Amanah, S., 2018. Peranan Strategi Promosi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan. *Jurnal Lentera* 1, 32–45.
- Ariana, L., 2017. Technological catch-up industri farmasi Indonesia, Cetakan pertama.ed. LIPI Press, Menteng, Jakarta.
- Arief, M.M., 2019. Efektivitas penjualan terhadap tingkat Penjualan Produk Telkom Pada PT.Telkom di Biak. *Jurnal Gema Kampus* 14(1).
- Binti, S., Haque, A., Jamaludin, M., 2020. Consumer Behavior Towards Over The Counter Medicine Purchase: The Extended Theory Of Planned Behavior. *Original Article* 14 (3), 1131–1152.
- Dadhich, A., Dixit, D.K., 2017. Consumer Selection and Buying Behaviour Towards Over the Counter (OTC) Medicine in Jaipur City.
- Dogramatzis, D., 2002. *Pharmaceutical Marketing. A Practical Guide*. CRC Press, USA
- Faisal, A.S., Ma'ruf, M., Lita, R.P., Hidayat, T., 2021. Mengukur Kinerja Pasar Melalui Elemen Inovasi pada UKM Sektor Makanan dan Minuman di Kota Padang. *J. Manaj. Dan Kewirausahaan* 9, 130–151.
- Haris A., 2020. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan Kapal Pada PT. Industri Kapal Indonesia (Persero) Makassar. *Sentralisasi*. 7, 38-39

- Ismiyanti., 2018. Pengaruh Kualitas Produk dan Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Warung Spesial Sambal Plengkung Gading. Skripsi. Program Studi Pendidikan teknik Boga Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Kemendagri No.690.900.327, 1996. Tentang Pedoman Penilaian dan Kinerja Keuangan
- Karim, D., Sepang, J.L., Lumanauw, B., 2016. *Marketing MIX* Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Manado.
- Kemenkes, K., 2018. Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 2018 Tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik Sektor Kesehatan. Jakarta.
- Kemenkes. RI., 2020. Profil Kesehatan Indonesia 2020. Kementerian Kesehatan.<https://pusdatin.kemkes.go.id/folder/view/01/structure-publikasi-datapusat-data-dan-informasi.html>. Diunduh 23 Desember
- Kotler, P., Keller, K.L., 2010. Marketing management, 12 [edition]. ed. Pearson, Boston.
- Kotler, P., Keller, K.L., 2016. Marketing management, 15 [edition]. ed. Pearson, Boston.
- Lestari, I., 2021. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di PT. Kimia Farma Tbk Cabang Banjarmasin. Banjarmasin
- Mannan F., 2019. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Nilai Penjualan Pada Perusahaan Industri Farmasi Masa Depan di Cikarang. International Journal of Research in Marketing. 2, 201-210
- Mariza M., 2019. Implementasi Strategi Pemasaran Kompetitif dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan: Perspektif Hubungan Pemasaran
- Napitupulu EV, Kav JYS., 2020. Efektivitas Kreasi Nilai dan Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Daya Saing Perusahaan Kosmetik di Wilayah Jakarta
- Nirwana., 2004 . Prinip-Prinsip Pemasaran Jasa. Malang: Penerbit Dioma
- Perindustrian, K., 2021. Buku Analisis Pembangunan Industri “Membangun

Kemandirian Industri Farmasi Nasional.”

PerKaBPOM., 2021. Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 2 Tahun 2021 tentang Pedoman Pengawasan Periklanan Obat.

PerKaBPOM., 2023. Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 13 Tahun 2018 tentang Pedoman Cara Pembuatan Obat yang Baik. URL <https://klikcpob.pom.go.id/pedoman-cpob/> (accessed 3.17.24).

Peter J. P. dan Olson, C. O., 2000. Consumer Behaviour: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Jilid I. Jakarta: Erlangga.

Putra, Giardo Permadi, Arifin, Zainul, & Sunarti., 2017. Pengaruh Kualitas Produk terhadap keputusan Pembelian dan Dampaknya terhadap Kepuasan Konsumen. Jurnal Administrasi Bisnis. 1, 124-131

Rahmawaty, Penny., 2014. Pengaruh Brand Image, Kualitas Produk, Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sari Roti. Jurnal Ilmu Manajemen. Jurusan Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta

Ramadhana, P., Zainul, M., Zulfikar, R., 2018. Strategi Pemasaran Pada PT. Ahsan Farma Medika Dalam Meningkatkan Volume Penjualan.

Rizal, F.S., Genesio, I., Nugroho, N., Lioe, N.P., 2019. Faktor Keputusan Konsumen Dalam Memilih Obat Bebas di Provinsi DKI Jakarta. Indonesia BusinessReview 2,1

Rondiyah., 2014. Analisis Pengaruh Promosi dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Restoran Double Dipps Cabang Kemenkumham Jakarta. Skripsi. Program Studi Manajemen Perhotelan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Internasional

Rotinsulu S, Lambey L, Rumokoy FS., 2019. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Eceran Yang Menentukan Tingkat Kepuasan Konsumen (Studi Pada Perusahaan Matahari Dept. Store MTC Manado).

Rusdi, M., 2019. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya. JSMB 6, 83–88.

- Sampurno, S., 2009. Manajemen Pemasaran Farmasi. Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L., 2010. Consumer Behavior 10th Edition. NJ Pearson Education Inc
- Setyaningsih, F., 2021. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Pelanggan Pada Lembaga Rafi Bimbel Tangerang. JMB
- Silfiana, N., Yuniarsih, Y., Sundari, A., 2015. Strategi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Arabic Shop. Bandung.
- Sugiyarti, G., 2018. Analisis Efektivitas Kegiatan dan Tingkat Pengalaman Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan Dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha kecil Menengah Pakaian Jadi. Media Ekonomi dan Manajemen 3, 140–148.
- Sujan, H., Sujan, M., Bettman, J.R., 1988. Knowledge Structure Differences Between More Effective and Less Effective Salespeople. J. Mark. Res. 25, 81–86.
- Sundari, E., 2022. Strategi Pemasaran Usaha Produk Farmasi Masa Pandemi Covid 19 Di PT. Ferron Par Pharmaceutical (Studi Kasus Peningkatan Volume Penjualan Produk Farmasi)
- Tom, G. & Lucy, S., 1997. A Field Study Investigating the Effect of Waiting Time on Customer Satisfaction. Journal of Phsycology, 6, 655-660
- Vandenplas Y, Simoens S, Van Wilder P, Vulto AG, Turk F, Huys I., 2022. Determinants of prescribing decisions for off-patent biological medicines in Belgium: a qualitative study. BMC Health Serv Res.
- Wood, E. H., 2009. Evaluating event marketing: Experience or outcome? Journal of Promotion Management, 15,247-268.
<https://doi.org/10.1080/10496490902892580>
- Yulianti, Y., Lamsah, L., Periyadi, P., 2019. Manajemen Pemasaran. Banjarmasin